

CAMARA DE SENADORES

SECRETARIA - DIRECCIÓN GENERAL LEGISLATIVA

XLVª Legislatura – 1er Período
5 de octubre de 2000

COMISION DE HACIENDA

Carpeta: 209/2000 **Distribuido:** 474/2000

VENTA CALLEJERA DE ARTICULOS IMPORTADOS

PROHIBICION

Versión taquigráfica de la sesión del día
5 de octubre de 2000

- Sin corregir por los oradores -

ASISTENCIA

Preside	:	Senador Jorge Larrañaga
Miembros	:	Senadores Alberto Couriel, Rafael Michelini, Manuel Núñez, Jorge Sanguinetti y Albérico César Segovia
Invitados especiales	:	Representantes de la Cámara de Comercio del Calzado y Afines, señores Jocelyn F. Badano y Jorge Bejar y, en representación de la Cámara Uruguaya de Tiendas e Importadores Textiles, el contador Jorge Villa (Presidente en ejercicio), el señor Pedro Sgaravatti del Pino (Secretario) y el contador Mauricio Jasinski
Secretaria	:	Raquel Suárez Coll
Ayudante	:	César González

SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 10 y 21 minutos)

La Comisión de Hacienda del Senado tiene el agrado de recibir en el día de hoy a representantes de la Cámara de Comercio del Calzado y Afines, los señores Jocelyn Badano y Jorge Béjar, a quienes cedemos el uso de la palabra.

SEÑOR BADANO.- Ante todo, debo agradecer a los señores Senadores por habernos recibido y atendido tan rápidamente la solicitud que les formulamos.

Queremos plantear cuál es la posición de la Cámara del Calzado respecto a la propuesta del señor Senador Atchugarry que, según tenemos entendido, la Comisión está discutiendo. Concretamente, estamos -inclusive, ya hemos hecho un planteo en este sentido, a título de la Cámara de Comercio- en un todo de acuerdo con el proyecto de ley sustitutivo -esto es, la segunda iniciativa- del señor Senador Atchugarry, porque nos parece que puede ser una de las medidas para poder frenar de alguna manera el contrabando en el país. Sabemos que no es la única; que hay otras medidas que se pueden poner en práctica. Pero, desde nuestro modesto punto de vista, consideramos que este es un paso que, digamos, puede dar una mano al comercio formal a los efectos de defenderse de la situación actual.

Este es, a grandes rasgos, el planteamiento que queríamos hacer.

SEÑOR BEJAR.- Simplemente, deseo agregar que nos parece correcto el proyecto. Sabemos que existen muchos problemas, entre ellos, el contrabando; pero también el relativo a los ambulantes e informales, que es un problema social, puesto que se trata de gente desocupada. No decimos que esta medida pueda hacer que esa gente se incorpore al comercio formal; pero, de pronto, si pudiera vender mercadería nacional, eso ayudaría a que gran parte de los ambulantes, que son desocupados de muchas fábricas, tuvieran que producir la mercadería con que operan para atender los puestos en los que trabajan, en lugar de vender productos extranjeros.

SEÑOR BADANO.- Uno de los aspectos que también nos interesa plantear es el relativo al monotributo. Consideramos que es una buena medida aplicarlo como manera que los ambulantes puedan generar un aporte y evitar, dentro de quince o veinte años, que esa gente no tenga jubilación u otra defensa de tipo social. Por lo tanto, nos parece que sería un buen momento para plantear este tema del monotributo, también, para poder saber quienes son estos ambulantes y dónde están ubicados.

En fin, insistimos en que de este modo se puede prever un problema que a futuro podrían tener las siguientes generaciones.

SEÑOR MICHELINI.- Tal como es tradición en las Comisiones, escuchamos a quienes nos solicitan entrevistas y luego formulamos preguntas sin abrir opinión delante de nuestros invitados.

Por nuestra parte, somos comerciantes que nos dedicamos a un determinado rubro, vivimos dentro de este país y sufrimos esta problemática. Sin embargo, a veces es delicado plantear otro tipo de soluciones.

SEÑOR MICHELINI.- Como comprenderán, el tema de los controles sanitarios, corresponde a la órbita de otra Comisión, aunque los resultados puedan caer en otro plano. Ustedes integran la Cámara de Comercio del Calzado y Afines, donde se venden productos nacionales y extranjeros. Al respecto, quisiera plantear dos preguntas. Por un lado, cuál es el volumen de venta de calzado de contrabando -es decir el de procedencia extranjera pero no importada- y, si es que han efectuado algunos cálculos, a cuánto asciende el porcentaje de calzado uruguayo que se comercializa en nuestro país. Me gustaría saber de cuántos millones de dólares estamos hablando.

La segunda pregunta es si consideran que la comercialización de ese calzado se hace en ferias o también se efectúa en comercios más formales, establecidos, ya sea en Montevideo o en el interior. En definitiva, quiero saber si la comercialización de esta mercadería se realiza sólo vía las ferias o hay otras formas de venta que se nos puedan estar escapando.

SEÑOR BEJAR.- Al respecto no tenemos las cifras justas, pero se las podremos facilitar en los próximos días, haciendo una revisión de la calidad o el tipo de productos que están vendiendo las ferias.

SEÑOR BADANO.- Me gustaría señalar que hemos tratado de conseguir estos datos en organismos oficiales para conocer cuántas son las unidades que se venden en el mercado formal, a efectos de poder hacer un estudio de mercado. Lamentablemente, hasta ahora no hemos encontrado un organismo oficial que nos dé esa información, por lo que para nosotros es más difícil aún cuantificar lo qué se vende a nivel extraoficial.

SEÑOR PRESIDENTE.- En el mismo sentido que preguntaba el señor Senador Michelini, me gustaría conocer aunque sea una estimación de la Cámara del Calzado, acerca del monto total de las ventas.

SEÑOR BADANO.- La Cámara que representamos nuclea a cincuenta comercios que reúnen aproximadamente 120 locales. La mayoría de los integrantes son de Montevideo y muy pocos del interior. Por ese motivo nos dirigimos a los organismos oficiales para saber, de acuerdo a las importaciones que se manejan, cuántas eran las unidades que se vendían en el mercado formal. Reiteramos que no pudimos obtener esa información en ningún lado.

Si nos manejamos por las importaciones del año pasado serían 8:500.000 pares, por lo que una deducción un poco a vuelo de pájaro era, en base a la población, que la venta sería de 9:000.000, calculando tres pares por persona.

SEÑOR MICHELINI.- ¿Esa cifra sería anual?

SEÑOR BADANO.- Sí, señor Senador. Reitero que tratamos de conseguir las cifras oficiales y no las obtuvimos, por lo que estos son datos estimativos. Lo que sí nos han dicho es cuántos pares de zapatos se importaron.

En consecuencia, es bastante difícil manejar con certeza lo que se vende en el mercado informal. Prácticamente, no podemos ni hacer una paramétrica. De todas formas, diría que el volumen es bastante importante de acuerdo a la oferta que se aprecia en el mercado y a lo que nosotros vemos. También podemos decir que hay zapatos de procedencia extranjera que se venden en las ferias que no sabemos si todo proviene del contrabando. Conocemos además la pequeñas triquiñuelas que se manejan, por ejemplo, tener boletas por cien pares de zapatos y tener siempre esa cantidad que nunca baja, ni sube.

Sí podemos afirmar que cuando cambia la moda se trae mercadería de contrabando de Argentina y los productos que se venden en las ferias de esa procedencia sin duda son de contrabando, porque no hay importadores que abastezcan desde ese país.

En cuanto a si en el mercado formal existen comercios que proceden con el mismo sistema de venta del mercado informal, suponemos que ello puede ocurrir. Sin embargo, es mucho más fácil fiscalizar un comercio formal, que está instalado y no se puede trasladar de un día para otro, que uno informal que hoy está acá y mañana no.

SEÑOR SANGUINETTI.- De los 9:000.000 de pares que se consumen en forma anual, me gustaría saber qué porcentaje es de origen nacional.

SEÑOR BADANO. - Siempre hablando de cifras aproximadas, el porcentaje sería que alrededor de un 70% u 80% del producto que se vende en el mercado formal corresponde a mercadería importada.

SEÑOR SANGUINETTI.- Me parece que nuestra inquietud no requiere una precisión estricta en las cifras. Simplemente, nos gustaría que nos proporcionaran una estimación de lo que podría ser la venta informal.

SEÑOR BADANO. - Debe ser alrededor de un 20% que se vende en ferias, expoferias, etcétera. También creemos que hay productos extranjeros que se venden con boletas y todo ese sistema que utilizan los vendedores ambulantes y sobre el que no creo que debamos explayarnos.

Somos conscientes de que hay abastecedores de calzado y otros productos como whisky, vestimenta y cigarrillos que integran organizaciones con puntos de venta y que corresponden a grandes capitalistas que son los mayores beneficiarios. De todos modos, atacando los puntos de venta se está frenando el sistema, pero también hay que frenar el abastecimiento.

SEÑOR SANGUINETTI.- En consecuencia, estaríamos hablando de 6:300.000 pares importados, de los cuales 1:300.000 serían de contrabando.

SEÑOR BADANO.- Reiteramos que esos no son números exactos sino que provienen de una estimación que hicimos entre los integrantes de la Cámara.

SEÑOR MICHELINI.- Me gustaría que me aclararan si los tres pares de zapatos por persona a qúe se hacía referencia corresponden a un promedio uruguayo o regional y si se refieren a países poco desarrollados o desarrollados.

SEÑOR BADANO.- Nosotros nos manejamos dentro del mercado uruguayo. Para llegar a esta información, hicimos una compulsa de las ventas aproximadas de nuestros asociados -la gran mayoría de ellos de Montevideo- y, de acuerdo con los datos de las importaciones, llegamos a este estimativo.

SEÑOR MICHELINI.- ¿Cuál sería el precio promedio por par, veinte dólares?

SEÑOR BADANO.- No, está por debajo de esa cifra, pero ahora no se lo puedo determinar exactamente.

SEÑOR MICHELINI.- Entonces, estamos hablando de un volumen comercializable a nivel formal de unos U$S 100:000.000, e informal entre U$S 20:000.000 y U$S 30:000.000, poniendo un precio promedio de diez dólares por par.

SEÑOR BADANO.- Creo que U$10 sería el promedio de venta, y las cifras que concluye el señor Senador podrían aproximarse bastante.

SEÑOR MICHELINI.- Quisiera saber si tienen datos sobre el volumen que se comercializa en forma ilegal. Digo esto porque hace un tiempo vino una delegación de repartidores y manifestó que tenía muy claro de dónde salían los cigarrillos, de qué marca eran y qué procedencia tenían.

Concretamente, me gustaría saber si la procedencia es asiática, incluida China. ¿Se importa un determinado volumen y se hace pasar por la Aduana uno más grande, en la medida en que los precios allá son notoriamente más bajos y entra una gran cantidad de mercadería sin precios de referencia? ¿O estamos hablando de productos importados de alguna de esas regiones calientes, un poco más al Norte, donde se produce sin pagar ningún tipo de impuestos? En este caso ni siquiera habría un pasaje de ese producto por la Aduana, sino que entraría por una ruta absolutamente ilegal. Aquí estaríamos hablando de una mercadería sin marca, o sea que además de entrar de contrabando, se lo hace pasar como un producto de una marca atractiva. ¿Tienen datos sobre eso? Me refiero a si se aprovecha un producto barato de un determinado país, se trae cierto volumen y se hace pasar uno mucho mayor, ¿o ya estaríamos hablando de una ruta con falsificación de marcas y demás?

SEÑOR BADANO.- Cuándo el señor Senador habla de zonas calientes del Norte, ¿se refiere a Brasil?

SEÑOR MICHELINI.- A Ciudad del Este.

SEÑOR BADANO.- Reitero que lo único que puedo verter son apreciaciones desde el punto de vista de los comerciantes; no trabajamos en la Aduana. O sea, son apreciaciones personales de la Cámara de Comerciantes del Calzado.

Aquí hay varios aspectos a considerar. Las situaciones fronterizas y las coyunturales, como los señores Senadores bien saben, determinan algunos temas. En cuanto a las falsificaciones, me da la sensación de que en lo que respecta a calzados, actualmente no se están dando. El gran negocio de Ciudad del Este, sin ninguna duda, no era el mercado uruguayo sino el brasileño; entonces, esas falsificaciones no se dan para nuestro país. Lo que notamos es que cuando se imponen productos de moda, hay contrabando desde Argentina. Además, a raíz de la devaluación brasileña y los bajos costos de ese país -tiene un 40% menos de costo que nosotros- toda la zona fronteriza del norte está muy afectada con productos de ese origen, no de marcas importantes a nivel internacional, pero sí regional. Por otra parte, también sabemos que acá en las ferias se venden muchos productos procedentes de China, que tienen costos muy bajos. Sabemos que se venden, pero no podemos discriminar si lo que se vende es de contrabando, cuánto es de contrabando y cuánto oficial. Sin ninguna duda, sí sabemos que parte de la mercadería que se vende es de contrabando.

Explayándonos un poco más en el tema de la falsificación, podemos decir que lo que se vende mucho con marcas falsificadas -no es nuestro rubro, pero estamos bastante al tanto de ello- son los equipos deportivos, los bolsos, y todo ese tipo de cosas. Muchas vienen de contrabando y otras son producidas en el mercado negro uruguayo con marcas ajenas. Creo que esto es bien importante.

SEÑOR SEGOVIA.- Según pude apreciar, no tienen elementos de referencia en lo que tiene que ver con el nivel oficial de ventas. Me refiero a que si entran siete millones de pares de calzado, no se sabe cuál es el nivel de venta de esas unidades, y si no tienen posibilidad de conseguir esa información, mucho menos la tienen de hacer valoraciones sobre ella. Si no pueden llegar a una determinación del nivel de venta de esas unidades, ¿no sería mucho mejor para ustedes que existiera un control de costos, un rubro de costos de referencia, o buscar alguna forma de que no entre una industria con la que el país no puede competir, antes que adoptar ciertos mecanismos? Si hablamos del ingreso de mercadería china a costos tales que resulta totalmente imposible competir con ellos, me parece que se estarían dando dos cosas conjuntas: una, que no se puede tener una apreciación del nivel de ventas, y otra, que si la tuvieran, tal vez sería oportuno decir que nos afecta más la falta de control de precios que el contrabando real que existe.

SEÑOR BADANO.- En mi opinión, el grave problema que tiene el rubro del calzado no es China, sino Brasil, un país integrante del MERCOSUR. Brasil ya ha subvencionado muchísimas fábricas instaladas en el norte de ese país, y está produciendo a costos tales que no diría que compiten con los chinos, pero

con los que la industria uruguaya no va a poder competir. Entonces, podría ser viable generar medidas paraarancelarias para el Oriente, pero no creo que sea una solución para la industria local. Como ustedes bien saben, cuando pasa eso en este país, siempre se genera un incremento de precios, que en este momento vendría bien a los comerciantes porque la mercadería se está vendiendo a precios muy bajos, pero no sólo en el rubro del calzado sino a todo nivel. Sin embargo, no creo que tal como está la situación, esto favorezca a la población. De todas formas, es imposible competir con el estándar y los costos de la producción brasileña. Además, es un país que integra el MERCOSUR.

SEÑOR SEGOVIA.- Simplemente quería saber cuál era su idea al respecto porque soy de la frontera y hace bastantes años que conozco los mecanismos que allí se dan. Precisamente, reforzando lo que expresaba recién, se ha notado manifiestamente la presencia de Brasil a costos con los cuales no se va a poder competir.

SEÑOR BADANO.- Por supuesto que Brasil no apunta a vender en el mercado uruguayo; la industria brasileña apunta a los mercados de Estados Unidos y de Europa, además de pretender pelear con China. Por eso dieron todas esas subvenciones en el norte. Por otra parte, hay que tener en cuenta que ese país tiene 180:000.000 de habitantes, entonces el costo de producción es mucho más bajo.

Nosotros somos importadores de calzado; traemos zapatos de oriente pero en los últimos dos o tres años, como todos nuestros colegas, nos hemos volcado a la importación desde Brasil, por razones de cercanía, de costos, de fletes, etcétera. No creo que esa sea la solución y, desde mi punto de vista, sería perjudicial para el consumidor.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Hacienda agradece la presencia de los representantes de la Cámara de Comercio del Calzado y Afines.

SEÑOR BADANO.- Los agradecidos somos nosotros por habernos concedido este tiempo.

(Se retira de Sala la delegación de la Cámara de Comercio del Calzado y Afines)

(Ingresan a Sala representantes de la Cámara Uruguaya de Tiendas e Importadores Textiles)

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Hacienda tiene mucho gusto en recibir a los representantes de la Cámara Uruguaya de Tiendas e Importadores Textiles. Les informamos que la mecánica de trabajo es que ustedes realizan la exposición sobre el tema que motivó la comparecencia y luego los señores Senadores formulan las preguntas vinculadas al tema.

SEÑOR VILLA.- Soy el Vicepresidente de la Cámara Uruguaya de Tiendas e Importadores Textiles. Como en este momento el Presidente de la Cámara está de viaje, hoy concurro en su representación.

Queremos referirnos al proyecto sobre informalismo. Al respecto, venimos a intercambiar ideas y a tener una charla con los señores Senadores.

Hace más de un año que estamos preparando un proyecto sobre informalismo, pero los tiempos se nos acortaron cuando nos encontramos con la iniciativa del señor Senador Atchugarry. Basados en esta última propuesta, fuimos haciendo un desarrollo del mismo y mejorando alguna de sus pautas. Se trata de un proyecto que apunta, más que a terminar con el informalismo, a formalizar esa realidad que existe hoy en la calle, tratando de acercarla a las reglas de juego que existen para la venta formal. Pensamos que es un paso muy importante para poder combatir el contrabando, pero no el que se da directamente en las ferias. En nuestro rubro textil, se da un contrabando previo en relación con los tejidos. Luego, mediante confecciones, se llega a las ferias con productos confeccionados en el Uruguay, pero que son en un cien por ciento ilegales.

Tenemos un proyecto que nos gustaría que leyeran y que, repito, parte de la iniciativa del señor Senador Atchugarry. A través del mismo, se trata de llegar al control de lo que es la parte de ventas informales.

En nuestra Cámara están representadas todas las grandes tiendas del Uruguay en la parte textil. En ella se encuentran, por ejemplo, Ta-Ta, La Casa de las Telas, Grandes Tiendas Montevideo, Maipú, Los 4 Ases, más todos los comerciantes pequeños textiles y los grandes importadores de textiles en el Uruguay.

Pretendemos tratar de llegar a encontrar la forma de que puedan coexistir los informales con los formales; que haya lugares para venta de informales, donde se den las mismas pautas que rigen para los formales. Proponemos la creación de algún tipo de control previo en la mercadería que se vende. Decimos esto porque según la experiencia que hemos tenido a lo largo de los años con respecto al control posterior, hemos visto que cuando una Intendencia o algún organismo del Estado ha pretendido hacer algún tipo de control o regulación posterior en las ventas informales, se han encontrado con grandes problemas. Entonces, habría que buscar determinadas pautas de acción para que pueda existir este tipo de ventas, con mercaderías similares a las que existen en los comercios y con normas de compra parecidas a las que nosotros tenemos. Por ejemplo, Pedro vivió muchos años en Perú, donde estuvo formando parte de la lucha contra el informalismo, por lo que está al tanto de toda la regulación que se hizo en ese país, donde se ha logrado crear una especie de shopping de informales -lugar donde estas personas pueden vender- donde se efectúan controles previos al ingreso de la mercadería. Entonces, la persona que está ahí, tiene un lugar para vender y derecho a acceder a la seguridad social. Cuando va a ingresar alguna mercadería a ese shopping, la persona presenta una boleta porque tiene, por ejemplo, 50 toallas para vender. Esa boleta se sella y la mercadería puede ingresar. Además, al

organismo del Estado correspondiente, le cabe la posibilidad de efectuar un contralor posterior de esa boleta.

Así, esta gente va desarrollando todo su comercio en ese lugar y, desde su propio punto de vista, con mayores beneficios de los que tiene hoy, porque cuenta con un local cerrado donde su mercadería está cuidada y, a su vez, con un mayor viso de formalidad del que tiene hoy en día.

SEÑOR JASINSKY.- Quiero agradecerles el tiempo que nos están brindando.

Lo que nosotros estamos proponiendo es un complemento muy importante al proyecto del Senador Atchugarry y no es un invento nuestro, sino que se trata de algo que ya existe en otras partes del mundo. Entendemos que estas sugerencias nuestras van a redondear mejor la idea, porque desde nuestro punto de vista, el proyecto del señor Senador Atchugarry no va a cambiar mucho lo que actualmente existe en el país. Lo que tenemos que entender es que hay que reconocer que existe un fenómeno social que está instalado en el Uruguay y que la gente que realiza estas actividades, lo hace porque lo necesita. Entonces, con nuestra iniciativa estamos reconociendo la necesidad de ese grupo de personas que se dedica a esta actividad comercial, porque según dicen ellos -y creemos que debe ser así en un gran porcentaje- no encuentran lugar dónde poder trabajar. De esta manera, desarrollamos una fórmula de convivencia pacífica entre los comerciantes instalados y que ejercen la profesión formalmente, con aquellos que hoy la están llevando a cabo de manera informal o ilegal. A éstos tratamos de concentrarlos en un espacio geográfico cercado, el que debería existir en las capitales de los departamentos. Por decir algo, un lugar podría ser el Cilindro de Montevideo.

Al respecto, les voy a comentar algo que existe en Chile y en Perú. Se trata de un enorme espacio geográfico cercado, por donde el público accede -por una o dos entradas- así como el comerciante. Cuando este último va a llevar su mercadería a vender e ingresa sus productos, tiene que mostrar su identificación y demostrar que está al día con el monotributo -que se está estudiando en el Parlamento- y con el piso que le cobra la Intendencia. Asimismo, debe justificar, con la factura, el origen de esa mercadería. En el momento que la ingresa, se sella la factura, a efectos de que no se la pueda usar en otras oportunidades. Esto sucede hoy con aquellas personas que compran decomisos de aduana y utilizan la misma factura 50 veces. Entonces, de esa manera se efectúa un control directo. El informal que ingresa al mercado -o como se le quiera llamar- tiene que presentar un control previo del origen del producto. Es decir, si la mercadería fue fabricada en el país, tiene que tener la correspondiente documentación y si es importada, contar con los papeles, que así lo acrediten, del importador o mayorista. De esta manera nos quedamos tranquilos, porque es una medida que va a desalentar a los contrabandistas que utilizan a los informales para canalizar lo que ingresa ilegalmente.

Esto es algo que va a aportar grandes beneficios al informal, porque con el monotributo contará con Seguridad Social; también las Intendencias van a seguir recaudando, a través del piso que van a cobrar. Además, al informal se le reconoce el derecho que tiene a trabajar, pero bajo ciertas condiciones dentro de la ley. De lo contrario, este fenómeno seguirá creciendo y nadie lo va a poder controlar.

Entendemos y reconocemos que existen estos problemas y que estas personas tienen derecho a una oportunidad para poder ejercer su actividad comercial y tener un medio de vida pero, repito, bajo ciertas condiciones.

Entonces, este proyecto, desde nuestro punto de vista, mejora la intención del señor Senador Atchugarry y creemos que en él están involucrados todos los actores. Es decir que el comerciante formal va a poder hacer mejor su planificación al saber con quién tiene que luchar y en qué forma; las Intendencias van a seguir recaudando y el informal sabrá que va a tener un espacio donde trabajar todos los días y, si quiere, podrá hacerlo desde las 8 de la mañana a las 10 de la noche, en vez de estar rotando, como lo está haciendo actualmente, martes, jueves y domingos. También va a contar con una buena instalación, con energía eléctrica, plaza de comidas y espacio para niños. Aclaro que esto no es un invento, sino que ya existe. Sin embargo, deberíamos contar con la voluntad política para buscar -entendemos que esto no se puede hacer de la noche a la mañana- los tiempos necesarios para llevar a cabo esta tarea en plazos más o menos breves. Es decir, que deberíamos sentarnos a conversar alrededor de una mesa, a efectos de buscar una solución.

Lo que encontramos positivo con respecto a la iniciativa del señor Senador Atchugarry es que, aparentemente, es la primera vez que se pone este tema sobre el tapete. Entonces, con esta iniciativa que acabamos de terminar hace pocos días, tenemos la intención de reunirnos con los integrantes de la Cámara de Industrias, con los de nuestra propia Cámara Nacional de Comercio, con los de CAMBADU y quizás también con los de las Intendencias, a efectos de aportar a los señores Senadores alguna solución más completa respecto del fenómeno del informalismo. Entendemos que esto contempla mejor a cada uno de los actores o sectores involucrados y que va a traer grandes beneficios al país, porque va a constituir un gran freno al contrabando. Digo esto porque, por ejemplo, la Coca-Cola brasilera ya no va a poder entrar tan fácilmente y los textiles de Brasil, Argentina o China, tampoco, porque esta mercadería va a tener que estar acompañada por su factura.

Entonces, el informal sabrá que las reglas han cambiado y que va a poder ejercer la actividad comercial bajo ciertas condiciones.

También tenemos que tomar en cuenta la recuperación de los valores inmobiliarios de ciertas partes de la capital y de las zonas del interior. Digo esto, porque a la gente que vive en zonas como Villa Biarritz o Carrasco, que son residenciales, no le gusta tener una feria en la puerta de su casa.

Entonces, esta actividad se podría ejercer, por ejemplo, en el Cilindro, en el Parque Batlle o buscar otros lugares. Si nos ponemos de acuerdo, esos lugares pueden ser hasta 30; no hay problema. Pero tenemos que recuperar 18 de Julio y la zona de Villa Biarritz. Por ejemplo, en el Bagashopping de Salto, se daba la situación de que cuando tenían que ir los funcionarios de la Aduana, de la DGI o del BPS a controlarlos, debían hacerlo acompañados por policías y se les venían encima, incluso, hasta tres mil personas. De esta manera, se llegaron a dar incidentes muy desagradables. De esta manera, si el espacio está cercado, para que la persona pueda ingresar tiene que justificar varias cosas y entonces el control se hace uno por uno. Pero cuando el funcionario del Estado tiene que ir a controlarlos -van cinco contra tres mil- se generan grandes problemas que nadie desea que ocurran.

Pensamos que esta es una idea que se debería comenzar a estudiar con tranquilidad, porque creemos que va a resolver el problema en forma casi definitiva, ya que existen antecedentes en otros lados. Esto es lo que más nos entusiasma. Esto existe; no es un invento uruguayo y, por lo tanto, podremos llevarlo adelante.

También sabemos que no va a ser una tarea fácil porque, por ejemplo, hay que decirle a una persona que trabaja de manera informal en la calle Serrato y 8 de Octubre que a partir de determinada fecha tendrá que trabajar en otro lado. Reitero que sabemos que no es fácil, pero consideramos que vale la pena estudiar este proyecto porque, repito, esta modalidad existe en otros lugares.

Para poner un ejemplo, diré que el señor del Pino, que es funcionario de TA-TA, trabajó muchos años en la ciudad de Lima, Perú, para esa empresa, ubicada en el centro de Lima, en una peatonal por la que pasaban miles de personas por día. Allí estaban hacinados los ambulantes y, sin embargo, con paciencia, lograron llevar adelante un emprendimiento de esta naturaleza.

SEÑOR NUÑEZ.- Quisiera saber si estos lugares de venta o shopping al aire libre, serían permanentes o rotativos.

SEÑOR JASINSKI.- No tendrían por qué estar al aire libre; se pueden techar al estilo de las estaciones de servicio. De esta forma, estarían protegidos de las inclemencias del tiempo. También se puede lograr iluminar esos locales, los que podrían contar con gabinetes higiénicos y un lugar donde los niños puedan jugar. En fin, se puede hasta mejorar el proyecto, proponiéndole a algún supermercado que se instale allí como una tienda "ancla". Incluso, habría que buscar la posibilidad de acceder fácilmente al lugar con el transporte colectivo.

Recuerdo cuando en este país se hizo el Montevideo Shopping Center. La gente decía que era una locura y se preguntaba quién iba a dejar de comprar en el centro y, sin embargo, esto cambió.

Por eso, digo que no va a ser fácil, que va a llevar tiempo, pero que son necesarios esos lugares y, en este sentido, pensamos que debe haber voluntad

política para sacar a los informales de donde hoy están instalados y trasladarlos a estos lugares. De esta manera, estaríamos contemplando la necesidad de trabajar del informal y, además, el Estado va a recaudar. Nuestra Cámara Nacional de Comercio, hace unos días dio a conocer un trabajo donde se habla de una evasión de casi U$S 400:000.000 como consecuencia de este comercio informal, ya sea por el contrabando o la evasión de aranceles, el IVA, la Seguridad Social, etcétera. Entonces, consideramos que esta es una manera de formalizar esta actividad y, en este sentido, reconocemos que debemos aportar ideas y ellos acercarse a esta posible solución.

A nuestro entender, la propuesta del señor Senador Atchugarry no vá a cambiar mucho la situación, y esto lo digo con gran respeto. ¿Quién no sabe que en el Uruguay está prohibida la venta de productos de contrabando? Sin embargo, las ferias están llenas de estos productos. Entonces, ¿en qué va a cambiar la situación con este proyecto donde se prohíbe la venta de productos importados? Estamos hablando de una mercadería que ingresa legalmente al país y que no se va a poder vender, pero que hoy en día la gente puede adquirir en las ferias.

En el caso de los textiles, ingresan los tejidos de contrabando. Hace pocos días vimos un operativo que realizó la Aduana por una cifra de U$S 190.000, según estimaciones que ella efectuó. Esos textiles que ingresan de contrabando son fabricados en las casas, por pequeños talleres, y luego son vendidos en las ferias, porque algún destino debe tener ese volumen tan brutal de material.

Desearíamos, si los señores Senadores están de acuerdo, que tengan en cuenta nuestra propuesta. En forma paralela, tenemos la intención de conversar con nuestros hermanos mayores de nuestra Cámara Nacional de Comercio, con nuestros asesores. Haremos lo propio con la Cámara de Industrias y también con CAMBADU, ya que todos somos actores involucrados. Posteriormente, nos contactaremos con los Intendentes Municipales y, en definitiva, como proponemos en esta iniciativa, pretendemos nombrar una comisión para comenzar a hablar sobre el tema. A nuestro entender, esto coadyuvaría mucho en la toma de decisión del Legislador.

Repito que lo bueno es que, por primera vez, alguien ha tomado la iniciativa, contribuyendo a despertar a la gente, a los efectos de que se puedan buscar soluciones al informalismo, pero sobre todo al contrabando que utiliza a los informales para distribuir dicha mercadería.

SEÑOR VILLA.- Después de años, hemos llegado a la conclusión de que el informalismo existe y que debemos convivir con él. Hay gente con grandes necesidades de trabajo por fuera de las empresas. Lo que pretendemos es que hayan reglas mínimas en el caso de los informales. Por ejemplo, algo que todos los señores Senadores deben conocer es lo que sucede el 5 de enero en la calle 8 de Octubre. Esta fecha se convierte en algo que ya nosotros lo hemos hablado con el arquitecto Arana y él mismo ha reconocido que, a determinadas

horas, la Intendencia Municipal pierde el control.- Incluso, los propios inspectores han comunicado al señor Intendente que a ciertas horas no pueden entrar a esa zona, porque arriesgan la vida. No se trata de gente necesitada, que forzosamente tiene que trabajar de esta forma el 5 de enero, porque si ustedes se alejan 50 metros de 8 de Octubre, podrán constatar que hay enormes camiones estacionados, con mercadería, que no pertenecen a los informales. Téngase en cuenta que en un puestito de esos, en 8 de Octubre, uno puede poner 5 bicicletas; entonces, se necesita un camión con 400 bicicletas que lo abastezca. Esta es la mejor venta del año, puesto que es al contado. Digo esto, porque el informal va al camión y dice: "Quiero cuatro, te pago cuatro, y me las llevo". La gente que opera de esta forma no puede acceder a un comercio. Entonces, es bueno que tenga lugares propios en Montevideo y que el que quiera sus productos vaya directamente allí. De esa manera, se evitará la guerra que se genera el 5 de enero entre comerciantes formales y informales y entre estos últimos, porque se van ganando espacios unos a otros, generándose un caos enorme. Los grandes beneficiados de toda esta situación son 50, 60, 80 ó 100 camiones que están parados a 50 metros de 8 de Octubre, haciendo la venta que de repente no realizan durante todo el año, porque nadie puede comprarlo.

Estoy convencido de que si al uruguayo se le ponen controles previos -por ejemplo, se le dice: "Usted para entrar acá tiene que traer una boleta"- lo hará naturalmente, como todo el mundo hace la cola del cine o la del estadio. Pero, cuando ya está toda la masa formada y se la trata de controlar, el uruguayo se revela en contra de eso -y no lo puede evitar- aun cuando se esté controlando al más sabandija o al peor de todos. Estos hechos suceden, por ejemplo, en el estadio cuando se revisa a todo el mundo cuando ingresa y nadie se opone a eso. Pero si alguien hace un problema dentro del estadio y la policía interviene, ésta va a tener a setenta mil personas gritándole, aunque estén tirando a una viejita para abajo de la tribuna. Esta es la idiosincrasia de los uruguayos.

Desde el momento que estamos todos ahí, el control de la mercadería que entra a la feria es inviable: si es importada; nacional y, si le cambiaron o no la grifa. Esto para nosotros es muy lindo, pero resulta una utopía. En cambio, si ponemos reglas, van a tener que estar en determinado lugar y con ciertas condiciones; van a tener que cumplir con estos requisitos mínimos. Esta es una forma de poder convivir entre todos y que no pase lo que ocurre el 5 de enero, cuando la Intendencia -un mes antes- habilita a las empresas establecidas llegado el caso de que quieran tomar una parte de la vereda lo hagan. Es la propia Comuna la que reconoce que el empresario que se encuentra allí, tiene que tener algún tipo de defensa. En lo personal, he tratado de llegar, en 8 de Octubre, a una tienda que está a 30 metros y como no tengo forma de acceder debo caminar cuatro o cinco cuadras. Entonces, ya sean a cinco, diez o cincuenta cuadras tengo un lugar donde la gente sabe que puede comprar dentro de ese circuito que, aunque no sea 100% formal, están bien atendidos y

disponen de un baño y, en el caso de que llueva hay un techo liviano. Reitero, hay que buscar reglas de convivencia.

SEÑOR DEL PINO.- Voy a tratar de ser breve y resumir lo esencial de todo este tema en base a la experiencia.

En este problema, que tiene toda una base social, primero que nada tenemos actores que tienen intereses creados. El ambulantismo en Uruguay no es todavía un fenómeno desarrollado como lo es más al norte de Sudamérica donde los problemas son terribles y está involucrada mucha gente. Quizás en nuestro país la cifra no llegue al 2% de la población en comparación con esos lugares. Entonces, conjugar las voluntades es muy difícil. Las experiencias realizadas en esa zona llevaron alrededor de 15 años ya que se quiso hacerlo de manera progresiva y, hasta que no hubo voluntad política no se pudo lograr nada. Siempre que se fueron dando las soluciones eran parciales ya sea tanto a favor de unos como de otros. Creo que acá el problema está naciendo, hay que buscar una solución de trabajo para el ambulante, que al comerciante lo iguale en las reglas del mercado y que el Estado recaude lo que corresponda. El gran beneficiado en todo esto no es el ambulante, sino su proveedor y, por lo general, los perjudicados son el Estado y el comerciante formal que es el que da mano de obra a mucha gente, paga los impuestos y si no lo hace es sancionado. Intentamos dar una solución que contemple toda esta problemática, aunque no es fácil e intentamos ir despacio; la solución llegará entre todos.

SEÑOR MICHELINI.- Recién estamos sopesando las ideas que nos ha traído. Comparto lo dicho respecto a que el informalismo no se resuelve sólo con aspectos represivos, aunque coyunturalmente pueda traer algún beneficio.

Se nos han dado cifras de que en nuestro país el informalismo llegaría al 10% del Producto Bruto Interno que representa U$S 2.000:000.000 y la recaudación que pierde el Estado serían unos U$S 400:000.000. Mi pregunta apunta -no abro juicio sobre la iniciativa que nos han traído, después la vamos a estudiar- a saber cuál es el porcentaje y el volumen de dinero que implica el contrabando a nivel de prendas y telas, es decir, si se tiene una idea respecto a la cantidad de millones de dólares y a la proporción de la cifra con relación a lo que se está comercializando hoy. Quiero saber esto para tener una idea sobre el proyecto y el tema que estamos hablando del contrabando en general para conocer cómo afecta esto al sector textil.

SEÑOR JASINSKI.- En lo que refiere estadísticamente a los productos de contrabando en este país si se toma en cuenta las actuaciones de la Dirección Nacional de Aduana podemos encontrar que hay un común denominador en los rubros que se detectan de contrabando: bebidas colas, cigarrillos, whisky y vestimenta. Lo que nos afecta sobre todo a nosotros es el tema de la vestimenta. Estuvimos "peleando", es decir, tratando de convencer a las autoridades de nuestro país con respecto al contrabando de textiles se incrementó enormemente a raíz del Decreto N° 315/93 donde se instalaron los

precios mínimos en los recargos móviles a la importación de textiles con diferentes orígenes, en especial del Sudeste Asiático. A través de la aplicación de este Decreto y de las medidas que se tomaron a la par, los recargos para la importación de textiles -según el rubro, peso y el hilado- podría llegar hasta un 120%, 150% y 180%. Esto hizo que muchas empresas tradicionales y formales que eran textiles se tuvieran que retirar del mercado y entonces esa oferta de productos que el mercado demanda fue sustituida por importaciones de Brasil -provocando el desvío del comercio- y por el contrabando que traía mercadería de Ciudad del Este, Iquique y de Panamá al mismo tiempo que por contenedores que eran disfrazados por hábiles importadores. Hubo todo tipo de figuras.

El señor Senador Michellini me pregunta si nosotros podemos conocer la cifra a lo cual le respondo que eso es imposible, porque sobre esto no hay estadística pero está la realidad: los comercios tradicionales, así como pequeñas y medianas empresas, que toda la vida vendían productos y confecciones textiles prácticamente han desaparecido, ya que fueron sustituidos por la venta informal de ropa en las ferias. Antes las ferias eran un lugar tradicional en donde se vendía frutas y verduras. Recuerdo que cuando era un niño -hoy tengo 61 años- acompañaba a mi madre a comprar a la feria con el carrito frutas, verduras, productos lácteos y algún producto de limpieza. En cambio hoy las ferias ofrecen sobre todo productos textiles. Entonces, ¿por qué los productos textiles se venden en las calles y no en los comercios? Porque si yo era un tradicional vendedor o importador -aclaro que la importación comenzó hace pocos años- y compraba en plaza este tipo de productos y los revendía en mi comercio, tranquilamente podía ejercer esa actividad. Pero, a raíz de estas medidas proteccionistas se logró que el comerciante formal se retirara y la oferta en gran forma fuera sustituida por el contrabandista que utiliza al informal para distribuirla.

Aclaro que no siempre ese pequeño comerciante que está instalado en la feria es el gran contrabandista. La cifra que solicitó el señor Senador no la puedo dar, pero sí puedo decir que los comerciantes tenemos inversiones muy importantes en nuestro país, con mucho personal aplicado, porque representamos, por ejemplo a Punta Carretas Shopping, a tiendas Zara, Tiendas Montevideo, TA-TA, los Cuatro Ases, etcétera. Entonces, entendemos que somos un grupo al cual se debe contemplar un poco mas que a otros sectores -no viene al caso nombrarlos ahora- que tienen un lobby, quizás, más profesional que el nuestro y consiguen ciertos resultados que al país no le hizo nada bien. Desde el año 1973 a la fecha se ha demostrado que, a pesar de la protección a la industria textil, lamentablemente, esta no ha podido salir adelante.

Reitero que las cifras no las puedo brindar, pero los resultados son que los textiles están en las ferias y los pequeños y medianos comercios están cerrados.

SEÑOR MICHELINI.- ¿Cuál es el volumen de comercialización de productos de vestimenta y afines normales, sean importados o nacionales? Me refiero a los que están en las estadísticas, no a los que están en las ferias.

SEÑOR JOSINSKI.- No vinimos preparados con esta cifra, pero con mucho gusto se la podemos enviar.

SEÑOR MICHELINI.- Para tener una idea cuando nos aporten la cifra ¿qué tan acertado estoy? ¿Se podría decir que el comercio informal corresponde al 20%, 30%, o 40%?

SEÑOR VILLA.- No estamos preparados para darles esa cifra ahora, pero, justamente, hoy de tarde tenemos una reunión en el Ministerio de Economía sobre este tema. En la medida que han ido subiendo los aranceles aduaneros, ha ido disminuyendo el nivel de importaciones y en ese sentido creo que la realidad de que las empresas nacionales de confección están cerrando es conocida por todos. Puedo nombrarles una cantidad de clientes que he perdido desde hace diez años a esta parte. Por ejemplo, en nuestra empresa somos fabricantes de productos textiles en el Uruguay e importadores, pero hoy en día la mayoría de la producción nacional la volcamos al exterior. El ramo de productos textiles que fabricamos tiene que ver con la corsetería para damas, pero constituyen uno de los artículos más contrabandeados, porque tienen un pequeño peso.

En ese sentido, siempre decimos que es más redituable contrabandear soutienes y bombachas que oro, porque en una cartera se puede poner gran cantidad de mercadería. Entonces, en la medida que han ido subiendo los recargos, ha ido disminuyendo la cantidad que se fabrica acá, pero no ha mermado la oferta al público y la gente puede seguir comprando los productos. Por ejemplo, vivo en Carrasco y tengo tres hijas y los miércoles para ellas es una fiesta ir a la feria -aunque tenemos grandes discusiones, porque no lo comparto- porque hay gran cantidad de prendas de contrabando y variedad. Además hay hasta probadores, alfombras y un servicio casi igual al de las tiendas establecidas.

La disminución de la fabricación está siendo denunciada todos los días por la Cámara de Industrias, por la pérdida de fuentes de trabajo. Por ejemplo, conocemos cifras de la disminución de importaciones que mañana mismo se las alcanzaremos, pese a la apertura del Uruguay en la parte textil, ha ido mermando la importación. Entonces, disminuye la importación, disminuye la fabricación, pero la mercadería sigue estando.

En ese sentido nuestro proyecto apunta a tener formas de controles previos donde se pueda seguir trabajando, donde la gente pueda seguir vendiendo en su pequeño puesto sin la más mínima inversión, solamente un tablón y dos cajones para sostenerlo, pero donde la mercadería tenga determinadas pautas de legalidad permitirá a la Dirección General Impositiva, de una forma razonable, acceder a esa documentación, porque tendrá muchas

boletas que revisará si quiere. Hoy en día me río con funcionarios de Aduana que me vienen a hacer inspecciones a la empresa, porque fueron a una feria y me traen una boleta de venta de 20 toallas que le hice a alguien con número de RUC hace ocho meses. Estas boletas se convierten en un papiro amarillento. Entonces hay que buscar una forma simple, por ejemplo, sellar la boleta que le habilita a la persona a vender las toallas en todas las condiciones, pero el día que las venda todas, va a tener que traer una nueva boleta. Se constata que pagó el IVA anteriormente y después, con ese monotributo no tiene que aportar el IVA posterior, porque el comerciante informal no lo va a hacer, pero ya sacamos el IVA del 70% u 80% del producto.

Me pregunto por qué motivo se contrabandeaba del Brasil, si tenemos cero recargo. Se contrabandea por el 28% de IVA a la importación. Hoy en día ni siquiera se contrabandea el Impuesto a al Renta porque la mayoría de las empresas que están bien, es porque no perdieron plata y las que están mal; están dando pérdidas.

SEÑOR SGARVATTI DEL PINO.- Quiero poner el ejemplo de TA-TA. Este comercio que tiene más de cuarenta años, fue siempre más tienda que supermercado y con una gran participación de textil, donde la mayoría de los proveedores eran nacionales, aunque también se importaba algo. Sin embargo, en la actualidad, este rubro pasó a ser un segmento muy chico y obligó a que la empresa se transformara en supermercado, requiriendo más inversión, porque la venta de productos textiles no da más. Es sabido que cualquier persona prefiere comprar en las ferias, porque consigue mejores precios y hasta mejor surtido de cosas.

SEÑOR JOSINSKI.- Deseo hacer un comentario adicional. En la exposición de motivos del proyecto de ley presentado por el señor Senador Atchugarry, hay un párrafo que dice que a su vez, la manufactura nacional que ya enfrenta una fuerte competencia de los productos importados, no podrá sobrevivir a la competencia desleal de dichos productos por la vía de eludir el pago de impuestos.

Aquí se dice que el producto importado es una competencia desleal frente a la producción nacional. En Uruguay existen normas a las que cualquier productor nacional, que se sienta afectado por la importación de productos bajo ciertas condiciones de "dumping", subsidio, etcétera, puede recurrir. En ese sentido, están las disposiciones de los Decretos Nº 142 de 1996 y Nº 2 de 1999, a los que -reitero- cualquier titular de una actividad productiva nacional, que se vea perjudicado por importaciones en las condiciones antedichas, puede recurrir presentándose, a tales efectos, ante el Ministerio. Por lo tanto, no debemos ver el producto importado como algo malo, porque si ingresa al país pagando los impuestos y cumpliendo todas las normas, es como si fuera un producto nacional. Repito que si existe algún producto que pueda afectar a algún titular de una actividad productiva nacional, están las normas a las

cuales, el industrial o el productor pueden recurrir y enfrentar esa competencia teóricamente desleal.

Quería hacer este comentario porque, aparentemente, en la exposición de motivos se menciona esta situación, que a mi juicio, está contemplada en las normas de Derecho vigentes.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Hacienda agradece la presencia de los representantes de la Cámara Uruguaya de Tiendas e Importadores Textiles y, por supuesto, la información que puedan suministrarnos será bien recibida por el trabajo que estamos desarrollando, así como el proyecto que nos han presentado.

Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 11 y 44 minutos)